



LES DIFFERENTES ETAPES POUR REJOINDRE LE RESEAU

➔ **Retournez impérativement la fiche de renseignements jointe, accompagnée de votre CV et votre photo à :**

Cabinet RBC Conseil – 10, rue Bellevue – 31850 BEAUPUY

Tél. : 05 34 26 51 80 – Fax : 05 34 26 92 03 - e-mail: contact@rbc-franchises.com

Nous sommes chargés en totale exclusivité du recrutement des partenaires du réseau **Ingérence & Connivence**.

➔ **Dès réception de votre dossier de candidature, nous vous ferons parvenir par courrier ou par mail, un dossier d'informations complet.**

➔ **Ensuite, contactez votre consultant régional RBC Conseil, pour un premier contact téléphonique et convenir éventuellement d'un rendez-vous.**

Les coordonnées figureront sur le courrier d'accompagnement de notre envoi.

Si vous souhaitez contacter immédiatement votre interlocuteur régional, en fonction de votre lieu de résidence actuel, vous trouverez ses coordonnées dans les pages qui suivent.

➔ **Lors du rendez-vous, notre consultant régional étudiera votre candidature et complètera votre information.**

➔ **Après notre phase de réflexion conjointe, vous rencontrerez le Franchiseur.**

➔ **Nous finaliserons avec le Franchiseur votre dossier et vous bâtirez conjointement le lancement de votre activité.**

RAISONNEZ RESEAUX !

L'équipe RBC Conseil : l'efficacité dans la transparence.





Présentation du concept et de nos activités.

Pourquoi le concept **Ingérence & Connivence** a-t-il un aussi fort potentiel de développement ?

Une entreprise peut-elle résister à la promesse de la base line ?

« *Economisez - Innovez - Rentabilisez* »



[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Ou encore, à l'accroche suivante ?

« Jouez sur l'ensemble des leviers pour améliorer la rentabilité de votre entreprise et profitez donc des prestations gratuites d'Ingérence et Connivence, l'enjeu est important ! »

Ingérence & Connivence exerce deux métiers qui améliorent la rentabilité des PME et de l'ensemble des entreprises en général :

- ➔ Conseil en réduction de coûts.
- ➔ Conseil en innovations.

Ingérence & Connivence est donc devenu un « regroupement de compétences » capable :

- ➔ D'optimiser chaque poste des frais généraux.
- ➔ D'améliorer le fonctionnement de nombreux services des entreprises clientes.

Ces compétences sont matérialisées par des « Fournisseurs nationaux Partenaires », sélectionnés par **Ingérence & Connivence** et référencés par la centrale CARGA.

Sauf exception (sur les postes sociaux ou fiscaux, pour lesquels il n'y a pas de fournisseur), **Ingérence & Connivence** n'est jamais payée par « son client », ceci facilite la relation commerciale d'approche.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



La réduction des frais généraux.

Le concept, l'idée novatrice et fédératrice.

Proposer aux PME/PMI, de 1 à 350 salariés essentiellement, un audit gratuit de leurs différents postes de frais généraux afin de les optimiser et faire bénéficier les clients de réductions significatives de coûts.

Les économies annuelles constatées sont en moyenne de :

- ➔ 5.000 €, pour une entreprise de 3 personnes.
- ➔ 20.000 €, pour une entreprise de 15 personnes.
- ➔ 50.000 €, pour une entreprise de 35 personnes.
- ➔ Etc.

Pour **Ingérence & Connivence**, la particularité fondamentale réside dans son mode de rémunération.

Ce sont les Fournisseurs nationaux Partenaires, acceptés par le client compte tenu des économies proposées, qui commissionnent **Ingérence & Connivence**.

Principale conséquence : le **métier devient récurrent**, les **commissions sont permanentes**, tant que le client ne quitte pas le pôle des fournisseurs référencés.

Confiance tous azimuts !

Les postes des frais généraux concernés :

Chaque poste des frais généraux est concerné : charges sociales, taxe professionnelle et taxe foncière, la rémunération des dirigeants à optimiser, téléphonie fixe, téléphonie mobile, assurances des biens et des personnes, fournitures de bureaux, etc.

Certains postes sont communs à toutes les entreprises, d'autres dépendent de l'activité de l'entreprise.

A noter que les entreprises de moins de 15 salariés sont plus difficiles à convaincre.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Les points forts de nos interventions en « réductions de coût » sont :

- La gratuité totale de toutes nos interventions.**
- L'investissement en temps pour le client est réduit** car nous ne changeons pas l'organisation des services, sauf en cas de nécessité particulière et absolue.
- L'éventail très large de notre offre est également un gain de temps pour le client qui réduit considérablement le nombre des intervenants extérieurs. Nous « prenons en charge » la quasi-totalité des postes qui ne concerne pas le cœur de métier du client.**
- Un autre des points forts du concept : par l'intermédiaire de l'offre d'économies globalisées, nous ouvrons les portes des entreprises beaucoup plus facilement** que chaque offre présentée individuellement.

Nos produits et services innovants.

Innovez : les nouveautés se multiplient dans tous les domaines, beaucoup plus rapidement que « l'information sur ces nouveautés » au sein des entreprises.

Les points forts de nos Innovations :

- Nos innovations concernent généralement le cœur de métier du client, sa motivation est plus spontanée.**
- L'amélioration apportée est le plus souvent extrêmement sensible.**

Nous aurons toujours de nouveaux produits à vendre, ces innovations auront toujours besoin de notre force de commercialisation.

Notre équipe est en permanence à l'écoute du marché et multiplie ses recherches. Les Fournisseurs Partenaires ne manquent pas de nous informer dans de nombreux domaines.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Le marché.

Marché national : valeur et volume.

La quasi totalité des entreprises ainsi que les associations, les collectivités locales et certaines institutions sont directement concernées.

C'est donc un **marché pratiquement illimité** de par la nature de la cible et par la multiplicité de l'offre.

Notre marché est en croissance de 10 % par an (source : Capital Finance du 6 novembre 2006).

La création d'entreprise progresse régulièrement et les PME / PMI se multiplient, augmentant ainsi notre potentiel de développement.

Notre clientèle.

- ⇒ **Les entreprises de plus de 100 salariés.**
- ⇒ **Les entreprises de 15 à 100 salariés.**
C'est le cœur de notre cible car tout est à faire ou presque.
- ⇒ **Les TPE de moins de 15 salariés.**

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Le réseau Ingérence & Connivence vous apporte.

- **L'assistance avant l'ouverture de votre Franchise.**
- **L'assistance lors de l'ouverture de votre Franchise.**
- **L'assistance permanente, administrative et commerciale.**
- **Les Fournisseurs nationaux Partenaires et la centrale.**
- **Votre formation complète de 10 journées.**
- **Nos logiciels de gestion de votre activité.**
- **Notre site Internet, notre Extranet.**
- **Votre package administratif de démarrage.**

Inclus dans le droit d'entrée, vous bénéficierez :

- D'un ensemble de logiciels de gestion et de présentation commerciale.
- Du book commercial.
- Des plaquettes de nos Fournisseurs nationaux Partenaires.
- De 200 plaquettes professionnelles **Ingérence & Connivence**.
- De 500 cartes de visite personnalisées **Ingérence & Connivence**.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Votre profil.

↳ Homme ou Femme, âgé(e) de préférence de 30 à 60 ans.

Possédant les atouts
indispensables suivants :

**Généraliste de l'entreprise,
Excellente présentation,
Grande écoute,
Aptitudes commerciales.**

ayant :

**De la volonté,
Du dynamisme,
De la rigueur,
De l'autonomie ...**

Enfin ...

***DE LA COMPETENCE PROFESSIONNELLE
ET UN VERITABLE ESPRIT RESEAU.***

La connaissance de votre secteur géographique et un bon relationnel seront des atouts certains pour un démarrage facilité de votre activité.

Vous devrez appliquer des méthodologies de travail, élaborées à partir de notre expérience.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Votre investissement.

Le droit d'entrée au réseau **Ingérence & Connivence** est de **22.000 € HT**, pour exploiter un secteur géographique exclusif à partir de 200.000 habitants environ mais surtout, **environ 10.000 entreprises**.

Il comprend :

- Le droit d'utilisation de la marque déposée,
- Le manuel d'exploitation,
- Une exclusivité territoriale contractuelle,
- Votre formation de 10 jours, au siège situé près de Bordeaux et sur votre site d'exploitation.
- Un package de démarrage particulièrement complet,
- Une assistance «terrain», sur votre secteur géographique, lors de l'ouverture de votre Franchise,
- L'assistance téléphonique permanente, aux heures de bureau.

Globalement, **avec le fonds de roulement estimé (à adapter, selon vos besoins)**, votre investissement sera de 48.500 € environ. **Cette somme peut être partiellement financée par un concours bancaire, avec un apport personnel de 30 à 50 % du projet global.**

Les coûts du développement de votre activité.

- La redevance du Franchiseur.

Une redevance annuelle de 6 % de votre chiffre d'affaires hors taxes vous sera facturée, **à partir de votre 10^{ème} mois d'activité.**

- **Vos 9 premiers mois d'activité, suivant votre formation initiale, sont exonérés de toute redevance.**

- Le Fonds Affecté à l'Image du Réseau (FAIR).

A partir de votre 10^{ème} mois d'activité, une redevance mensuelle de 2 % de votre chiffre d'affaires hors taxes vous sera également demandée, au titre du FAIR (Fonds Affecté à l'Image du Réseau).

Pour la première année, le montant mensuel forfaitaire est de : 150 euros hors taxes.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Pourquoi choisir le réseau **Ingérence & Connivence** ?

Quelques points qui caractérisent notre concept :

- Un investissement raisonnable et une très forte rentabilité, dès le 1^{er} exercice (estimé à 18 mois).
- Un package complet pour démarrer dans les meilleures conditions,
- Un fonctionnement sans structure lourde et onéreuse,
- Des outils et des méthodes développés par des professionnels,
- Un secteur en pleine expansion ne connaissant pas la crise,
- Un travail régulier connaissant peu le phénomène de la saisonnalité,
- L'adhésion à une structure réellement dynamique et organisée,
- Un suivi technique et commercial adapté à vos besoins et au marché,
- Exercer une profession valorisante, particulièrement agréable et vouée à un avenir certain.
- Rejoindre un réseau pour exploiter un vrai concept innovant.

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



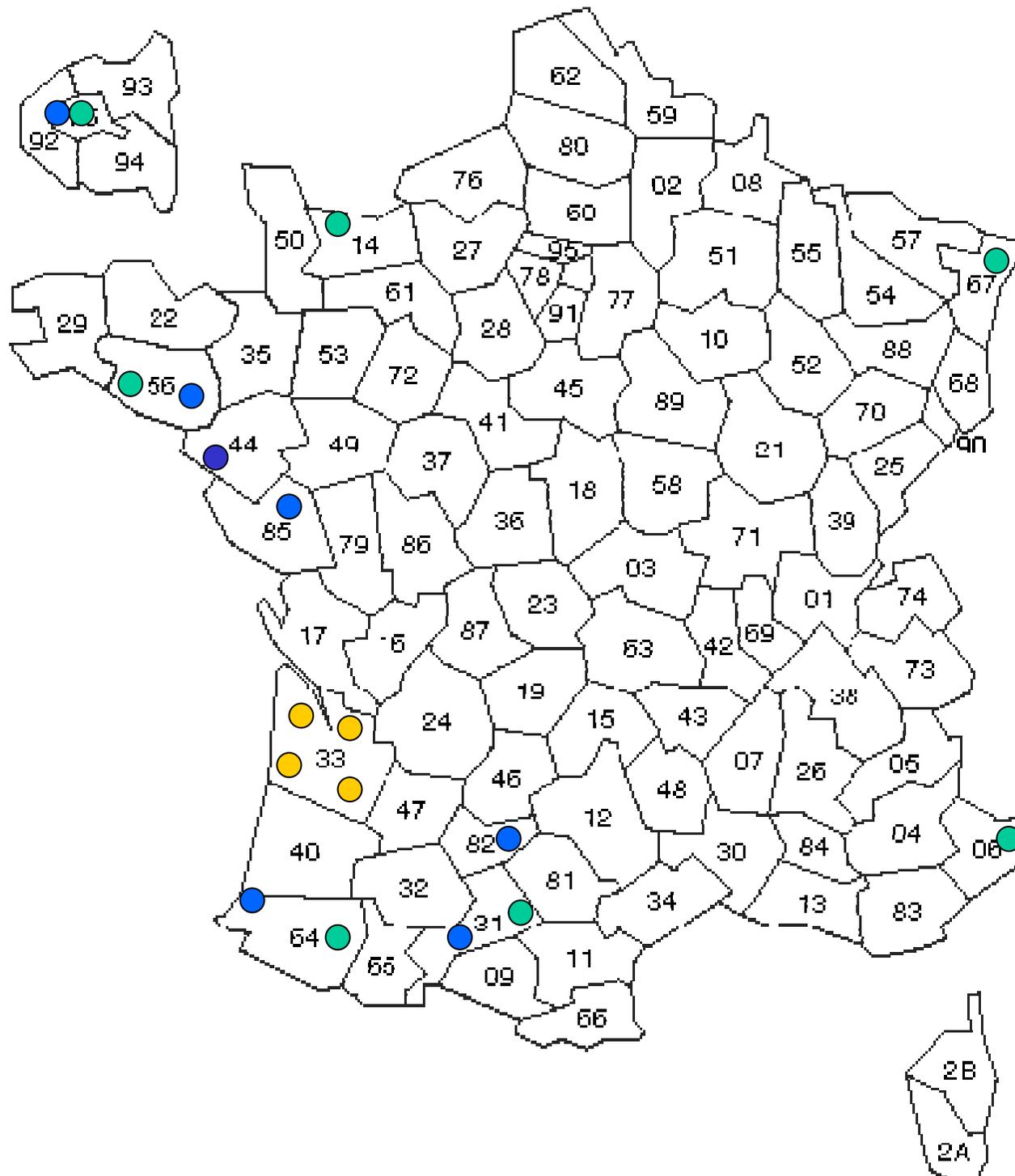
Les secteurs pourvus et à pourvoir (voir notre sectorisation et la carte géographique ci-après)

Nous recherchons des Franchisés, en règle générale 1 par département, sauf pour certains départements qui peuvent accueillir plusieurs partenaires, en fonction de la population mais surtout du nombre d'entreprises.

Vous trouverez dans les pages qui suivent, la sectorisation que nous avons établie, **en fonction essentiellement du nombre d'entreprises par secteur géographique proposé.**

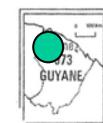
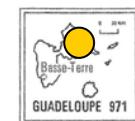
Important : sur la base de **100 clients** obtenus en 18 mois, pour **10.000 entreprises** proposées en moyenne dans votre secteur géographique, **votre taux de pénétration du marché local sera seulement de 1 %.**

[Quelques extraits du dossier d'information](#)



Secteurs pourvus et / ou réservés

- Concessionnaire
- Agence en propre
- Option en cours





13 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

N°	Département	Population	Entreprises	Secteurs
01	Ain	515 270	19 596	2
02	Aisne	535 489	14 295	2
03	Allier	344 721	12 444	1
04 + 05	Alpes-de-Haute-Provence + Hautes-Alpes	260 980	17 183	1
06	Alpes-Maritimes	1 011 326	72 179	4
07	Ardèche	286 023	12 274	1
08	Ardennes	290 130	8 198	1
09	Ariège	137 205	6 217	1
10	Aube	292 131	9 210	1
11	Aude	309 770	14 371	1
12	Aveyron	263 808	12 274	1
13	Bouches-du-Rhône	1 835 719	92 649	9
14	Calvados	648 385	23 594	2
15 + 46	Cantal + Lot	310 975	14 450	1
16	Charente	339 628	12 534	1
17	Charente-Maritime	557 024	24 913	2
18	Cher	314 428	10 016	1
19	Corrèze	232 576	9 462	1
21	Côte-d'Or	506 755	18 320	2
22	Côtes-d'Armor	542 373	20 346	2
23 + 36	Creuse + Indre	355 609	11 828	1
24	Dordogne	388 293	17 230	1
25	Doubs	499 062	16 419	1
26	Drôme	437 778	20 751	2
27	Eure	541 054	17 553	1
28	Eure-et-Loir	407 665	12 427	1
29	Finistère	852 418	29 416	2

Population : source INSEE (référencement de 1999)
 Nombre d'entreprises : source INSEE (comptage de 2004)



13 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

N°	Département	Population	Entreprises	Secteurs
2A + 2B	Corse	260 196	18 024	1
30	Gard	623 125	30 427	2
31	Haute-Garonne	1 046 338	49 606	4
31	Sud-Ouest. Muret ...			4
32	Gers	172 335	7 876	1
33	Gironde	1 287 334	58 987	4
34	Hérault	896 441	50 083	3
35	Ille-et-Vilaine	867 533	30 654	3
37	Indre-et-Loire	554 003	18 991	2
38	Isère	1 094 006	46 456	4
39	Jura	250 857	9 925	1
40	Landes	327 334	13 959	1
41	Loir-et-Cher	314 968	10 472	1
42	Loire	728 524	28 420	2
43 + 48	Haute-Loire + Lozère	282 622	12 392	1
44	Loire-Atlantique	1 134 266	42 936	4
44	Nantes			2
44	Saint-Nazaire			4
45	Loiret	618 126	19 868	2
47	Lot-et-Garonne	305 380	13 554	1
49	Maine-et-Loire	732 942	23 893	2
50	Manche	481 471	15 800	1
51	Marne	565 229	17 510	2
52 + 55	Haute-Marne + Meuse	387 071	10 543	1
53	Mayenne	285 338	9 093	1
54	Meurthe-et-Moselle	713 779	20 492	2
56	Morbihan	643 873	25 601	2
56	Secteur Est (Vannes)			4

Population : source INSEE (référencement de 1999)
 Nombre d'entreprises : source INSEE (comptage de 2004)



13 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

N°	Département	Population	Entreprises	Secteurs
56	Secteur Ouest (Lorient)			1 (option)
57	Moselle	1 023 447	27 866	3
58	Nièvre	225 198	7 287	1
59	Nord	2 555 020	69 091	6
60	Oise	766 441	22 104	2
61	Orne	292 337	9 690	1
62	Pas-de-Calais	1 441 568	35 386	4
63	Puy-de-Dôme	604 266	23 505	2
64	Pyrénées-Atlantiques	600 018	28 801	2
64	Secteur Ouest (Bayonne)			4
64	Secteur Est (Pau)			1 (option)
65	Hautes-Pyrénées	222 368	10 492	1
66	Pyrénées-Orientales	392 803	21 058	1
67	Bas-Rhin	1 026 120	37 032	3 (dont 1 option)
68	Haut-Rhin	708 025	22 953	2
69	Rhône	1 578 869	72 667	6
70 + 90	Haute-Saône + Territoire de Belfort	367 140	11 226	1
71	Saône-et-Loire	544 893	18 720	2
72	Sarthe	529 851	15 821	1
73	Savoie	373 258	24 388	2
74	Haute-Savoie	631 679	36 425	2
75	Paris	2 125 246	262 521	14
75	Paris 1 ^{er} + 4 ^{ème}	47 563	16 634	1
75	Paris 2 ^{ème} + 3 ^{ème}	53 833	23 559	1
75	Paris 5 ^{ème} + 6 ^{ème}	103 768	15 616	1
75	Paris 7^{ème} + 16^{ème}	218 758	17 444	4
75	Paris 8 ^{ème}	39 314	43 306	1

Population : source INSEE (référencement de 1999)
 Nombre d'entreprises : source INSEE (comptage de 2004)



13 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

N°	Département	Population	Entreprises	Secteurs
75	Paris 9 ^{ème}	55 838	18 759	1
75	Paris 10 ^{ème}	89 612	20 754	1
75	Paris 11 ^{ème}	149 102	20 181	1
75	Paris 12 ^{ème}	136 591	13 973	1
75	Paris 13 ^{ème} + 14 ^{ème}	304 377	20 518	1
75	Paris 15 ^{ème}	225 362	18 229	1 (option)
75	Paris 17 ^{ème}	160 860	23 069	1
75	Paris 18 ^{ème}	184 586	14 276	1
75	Paris 19 ^{ème} + 20 ^{ème}	355 682	24 408	1
76	Seine-Maritime	1 239 138	35 331	3
77	Seine-et-Marne	1 193 767	40 318	4
78	Yvelines	1 354 304	50 672	4
79	Deux-Sèvres	344 392	11 051	1
80	Somme	555 551	15 172	1
81	Tarn	343 402	14 877	1
82	Tarn-et-Garonne	206 034	8 727	1
83	Var	898 441	52 387	4
84	Vaucluse	499 685	27 802	2
85	Vendée	539 664	20 923	2
85	Vendée Est. Fontenay ...			1
86	Vienne	399 024	12 308	1
87	Haute-Vienne	353 893	12 272	1
88	Vosges	380 952	13 002	1
89	Yonne	333 221	11 477	1
91	Essonne	1 134 238	38 371	4
92	Hauts-de-Seine	1 428 881	74 452	6
93	Seine-Saint-Denis	1 382 861	53 307	4
94	Val-de-Marne	1 227 250	46 383	4

Population : source INSEE (référencement de 1999)
 Nombre d'entreprises : source INSEE (comptage de 2004)



13 - Les secteurs pourvus et à pourvoir.

N°	Département	Population	Entreprises	Secteurs
95	Val-d'Oise	1 105 464	36 671	3
971	Guadeloupe	422 496	38 924	4
972	Martinique	381 427	25 163	1 (option)
974	Réunion	706 300	28 941	2

RBC Conseil

Présentation du Cabinet

Depuis près de **15 ans**, notre Cabinet leader sur son marché, participe activement au développement d'enseignes nationales et internationales. En France, 7 personnes dont 5 Consultants régionaux spécialisés oeuvrent au quotidien pour assurer le succès des enseignes qui nous confient en totale exclusivité cette mission.

Nos consultants régionaux



Bretagne / Normandie / Pays de la Loire / Poitou-Charentes / Centre

Bernard YVER : 06 09 26 39 80

Email : bernard.yver@rbc-franchises.com



*Nord / Pas de Calais / Picardie / Champagne -Ardennes
Alsace / Loraine / Franche-Comté.*

Guy DEBRAY : 06 24 81 28 31

Email : guy.debray@rbc-franchises.com



Provence-Alpes-Côte d'Azur

Christian TARDY : 06 20 58 41 11

Email : christian.tardy@rbc-franchises.com



Bourgogne / Rhône-Alpes / Auvergne

Eric KOHN : 06 75 22 51 01

Email : eric.kohn@rbc-franchises.com



*Paris et Île de France
Aquitaine / Midi-Pyrénées / Limousin / Languedoc-Roussillon
DOM / International / Relations Franchiseurs*

Bernard TARDY : 05 34 26 51 80 - 06 09 97 56 59

Email : bernard.tardy@rbc-franchises.com



Siège :

10, rue Bellevue -31850 BEAUPUY
Tél. 05 34 26 51 80 - Fax : 05 34 26 92 03

www.rbc-franchises.com

Email : contact@rbc-franchises.com



FICHE DE RENSEIGNEMENTS

PHOTO

ENSEIGNE CHOISIE : (1 Seul choix possible)

..... **Ingérence & Connivence**

Origine :..... **Site RBC Conseil**

VOTRE IDENTITÉ

Nom : Prénom :

Date et lieu de naissance :

Adresse (rue, code postal, ville) :

Téléphone personnel : Fax personnel :

A quelle heure de préférence peut-on vous joindre :

Téléphone professionnel (confidentiel) :

e. mail :

VOTRE SITUATION ACTUELLE :

Salarié Au chômage Sans emploi depuis quand :

Dirigeant d'entreprise ou commerçant Autre précisez.....

Si vous êtes en couple, quelle est la situation de votre conjoint :

Salarié Au chômage Sans emploi depuis quand :

Dirigeant d'entreprise ou commerçant Autre précisez :

VOTRE SITUATION PROFESSIONNELLE

Avez-vous déjà exercé une activité en indépendant : Oui Non

Avez-vous déjà créé une activité en "franchise" : Oui Non

Si oui, dans quel secteur d'activité :

VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

Précisez en quelques lignes les raisons de votre intérêt pour l'enseigne, et quels sont les secteurs d'activité qui vous attirent :

Quel est le secteur géographique que vous souhaitez :

Pour quelles raisons :

Disposez-vous d'un local : superficie : lieu :

Quelle est la date d'échéance de votre projet :

et pourquoi :

Quels sont vos moyens financiers disponibles en propre et avant emprunt :

Quels sont vos objectifs de gains (en net annuels) :

D'avance merci de retourner ce document à :

Date et signature du candidat

RBC CONSEIL : 10, rue Bellevue - 31850 BEAUPUY

ou par Fax. au 05 34 26 92 03

Ou par mail : contact@rbc-franchises.com

Vous voudrez bien joindre votre curriculum vitae et votre photo merci